

**STRATEGI PT. BANK RIAU KEPRI CABANG
SELATPANJANG DALAM MEMBERDAYAKAN KREDIT
USAHA KECIL MENENGAH (KUKM) DI SELATPANJANG
KEC. KEP. MERANTI**

LAPORAN AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi dan Melengkapi Syarat-Syarat Guna Mencapai
Gelar Ahli Madya (A.Md.)



DISUSUN OLEH:

**ROZILA
NIM : 00826003904**

**PRODI D.III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2011**

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul: **STRATEGI PT. BANK RIAU KEPRI CABANG SELATPANJANG DALAM MEMBERDAYAKAN KREDIT USAHA KECIL MENENGAH (KUKM) DI SELATPANJANG KEC. KEP. MERANTI.**

Penulisan ini penulis lakukan pada PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang yang beralamat di Jl. Diponegoro No. 58. Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana mekanisme PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang dalam memberdayakan kredit usaha kecil dan menengah, apa saja hambatan yang diperoleh PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang terhadap kredit usaha kecil menengah, dan bagaimana strategi PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang dalam memberdayakan kredit usaha kecil dan menengah terhadap permasalahan itu?

Adapun yang menjadi subjek pada penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang. Sedangkan objeknya adalah apa saja hambatan yang diperoleh PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang terhadap kredit usaha kecil dan menengah, dan bagaimana strategi PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang dalam memberdayakan kredit usaha kecil dan menengah.

Berdasarkan hasil penelitan dapat ditarik kesimpulan bahwa Strategi PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang Dalam Memberdayakan Kredit Usaha Kecil Menengah (KUKM) di Selatpanjang Kec. Kep. Meranti yaitu: Bank wajib menyediakan informasi tertulis dalam bahasa indonesia secara lengkap dan jelas mengenai karakteristik setiap produk bank informasi tersebut wajib disampaikan kepada nasabah secara tertulis dan lisan, dalam memberikan informasi tersebut bank dilarang memberikan informasi yang menyesatkan atau tidak etis. Hambatan yang diperoleh PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang yaitu: perubahan kondisi perekonomian, penggunaan dana pinjaman yang tidak sesuai dengan tujuan awal, karakter nasabah yang tidak jujur dan tidak terbuka, kurangnya pengalaman debitur atau nasabah dalam mengelola usahanya, serta menurunnya omset atau pendapatan nasabah. Strategi PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang yaitu: meningkatkan pelayanan serta menyalurkan dengan berbagai promosi seperti melalui reklame, iklan di radio serta menjanjikan cicilan ringan, bunganya kecil dan memberikan jangka waktu pengemblian kredit yang panjang.

KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji, hanyalah untuk Allah SWT semata yang masih memberikan kesempatan kepada kita semua sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan maksimal mungkin. Selawat beserta salam marilah kita hadiahkan buat Nabi Muhammad SAW seorang insan yang dikenang sepanjang zaman karena pengaruhnya yang luar biasa terhadap perilaku manusia yang berakhlak mulia.

Tugas akhir ini berjudul: **STRATEGI PT. BANK RIAU KEPRI CABANG SELATPANJANG DALAM MEMBERDAYAKAN KREDIT USAHA KECIL MENENGAH (KUKM) DI SELATPANJANG KEC. KEP. MERANTI** yang merupakan hasil karya penulis yang disusun untuk memenuhi persyaratan dalam mencapai gelar Ahli Madya (A.Md.) pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Suska Riau.

Dalam penulisan tugas akhir ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, baik moril maupun materil dan pemikiran yang sangat berharga dalam penyelesaian tugas akhir ini. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis ingin mencapaikan ucapan terima kasih dan penghargaan kepada:

1. Ayahnda yang tercinta M. Tahir (alm) dan ibunda yang tersayang Habibah yang bersusah payah membesarkan dan mendidik penulis mulai dari buayan sampai sekarang ini serta mendoakan penulis dalam meraih cita-cita.

2. Rektor UIN SUSKA Riau Prof. DR. H. M. Nazir berserta Purek I, II dan III yang telah berjasa memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA Riau.
3. Dekan Fakultas Syariah yaitu Dr. H. Akbarizan, M.Ag, M.Pd berserta pembantu dekan I, II dan III yang memberikan kemudahan selama penulis lakukan perkuliahan serta proses pengajuan judul tugas akhir.
4. Ibu Zuraida, M.Ag selaku Penasehat Akademis yang telah memberikan bantuan kepada penulis menuntut ilmu di Jurusan D.3 Perbankan Syariah.
5. Bapak M. Abdi Almaktsur, M.A selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan ide dan saran kepada penulis dalam penelitian ini.
6. Ketua Jurusan D.3 Perbankan Syariah yaitu Bapak Muhammad Nurwahid, M.Ag dan sekjur D.3 Perbankan Syariah Khairul Amri, M. Ag serta seluruh karyawan dan dosen yang telah memberikan kemudahan dan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama penulis mengikuti perkuliahan di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum.
7. Pimpinan pustaka dan segenap karyawannya yang telah memberikan bantuan kepada penulis untuk mendapatkan buku-buku yang berkaitan dengan penelitian ini.
8. Abang dan kakak-kakak ku syafrizal, ali, ayu, inda dan keponakan ku icha yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis dalam mencapai cita-cita.

9. Teman-teman seperjuangan yati, aslamia dan lain-lain tak dapat ku sebut satu persatu yang telah memberikan bantuan dalam rangka menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Dan tak lupa juga kepada hendri yang telah banyak memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis dalam mencapai cita-cita.
11. Selanjutnya kepada pihak-pihak terkait yang membantu penulis baik itu secara pikiran, tenaga maupun materil.

Teguran atas segala kekurangan yang dijumpai dalam tugas akhir ini dan segala saran-saran perbaikannya, diterima dengan segala senang hati, disertai dengan ucapan terima kasih dan do'a semoga menjadi amal baik yang diterima oleh Allah SWT. Wassalam.

Pekanbaru, September 2011

Penulis

sDAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

PENGESAHAN PEMBIMBING

PENGESAHAN PENGUJI

PERSEMBAHAN..... i

ABSTRAK ii

KATA PENGANTAR..... iii

DAFTAR ISI iv

DAFTAR GAMBAR..... ix

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar belakang	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan dan kegunaan Penelitian	5
E. Metode Penelitian.....	6
F. Sistematika Penulisan	8

BAB II PROFIL PT BANK RIAU KEPRI CABANG

SELATPANJANG KABUPATEN KEPULAUAN

MERANTI

A. Sejarah Singkat PT. Bank Riau Kepri Cab. Selatpanjang.....	10
B. Visi dan Misi PT. Bank Riau Kepri Cab. Selatpanjang	11
C. Struktur Organisasi PT. Bank Riau Kepri Cab. Selatpanjang.....	12
D. Produk dan Aktivitas PT. Bank Riau Kepri Cab. Selatpanjang ...	15

BAB III TINJAUAN UMUM TENTANG KREDIT

A. Pengertian Kredit.....	19
B. Fungsi dan Tujuan Kredit.....	21
C. Manfaat Kredit	22
D. Jenis-Jenis kredit	24
E. Unsur-Unsur Kredit.....	30
F. Jaminan kredit	33
G. Kredit Usaha Kecil dan Menengah	36

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Mekanisme pemberdayaan kredit usaha kecil dan menengah (KUKM) di PT. Bank Riau Kepri Cab. Selatpanjang.....	40
B. Hambatan yang diperoleh terhadap kredit usaha kecil dan menengah (KUKM) di PT. Bank Riau Kepri Cab. Selatpanjang	44
C. Strategi pemberdayaan kredit usaha kecil dan menengah (KUKM) di PT. Bank Riau Kepri Cab. Selatpanjang	48

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	52
B. Saran	53

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur organisasi PT Bank Riau Kepri Cabang

Selatpanjang Kabupaten Kepulauan Meranti 18

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut asal mulanya kata kredit berasal dari kata *credere* yang artinya kepercayaan, maksudnya adalah apabila seseorang memperoleh kredit maka berarti mereka memperoleh kepercayaan¹

Pengertian kredit menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 sebagai mana telah diamandemen oleh Undang-Undang No. 23 Tahun 1999 dan diamandemen lagi dengan Undang-Undang No. 3 Tahun 2004 tentang Bank Indonesia adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melalui utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga²

Fungsi dan peranan perbankan dewasa ini semakin menduduki tempat yang penting, terutama dalam pembangunan ekonomi baik dibidang industri, perdagangan dan dunia usaha maupun usaha jasa-jasa lainnya. Dengan semakin berkembangnya suatu kegiatan usaha dari suatu perusahaan, maka akan dirasakan perlu adanya sumber-sumber untuk penyediaan dana guna membiayai kegiatan usaha yang semakin berkembang tersebut. Oleh karena itu, hubungan antara pertumbuhan suatu kegiatan perekonomian ataupun pertumbuhan suatu kegiatan usaha dari perusahaan dengan eksistensi perkreditan mempunyai koefisien

¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), cet. Ke-2, h 72.

² *Ibid.*, h. 73

korelasi yang sangat erat, baik bersifat negatif maupun dalam sifatnya yang positif. Namun walaupun demikian diakui bahwa sektor perbanking tetap merupakan kegiatan penting dari suatu industri perbankan baik negara yang telah maju, karena “kredit” sebagai salah satu sumber dana yang penting dari setiap jenis kegiatan usaha dapat diibaratkan sebagai darah bagi makhluk hidup.³

Dalam dunia perekonomian moderen bank merupakan alat yang vital tanpa lembaga bank perekonomian tidak akan lancar. Serta bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat

Lembaga keuangan dan perbankan merupakan inti dari sistem keuangan setiap negara, perbankan yang banyak tumbuh dan berkembang baik bank pemerintah maupun bank swasta sehingga menyebabkan timbulnya persaingan yang ketat antara bank tersebut karena bank bebas bersaing dalam menentukan harga produk yang ditawarkan baik produk menghimpun dana maupun produk penyaluran dana salah satu peranan perbankan yang utama adalah penyaluran dana karena penyaluran merupakan kegiatan pokok suatu bank. Tanpa ada penyaluran dana maka kegiatan pada bank tidak akan berjalan dengan lancar dan fungsi utama pada suatu bank adalah sebagai penghimpun dana dan penyalur dana masyarakat.

Definisi secara umum yang dimaksud dengan lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, menghimpun dana,

³ Teguh Pudjo Muljono, *Manajemen Perbankan Bagi Bank Komersil*, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2001), cet. ke-3, h. 2.

menyalurkan dana atau kedua-duanya. Artinya kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah kegiatannya hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya menghimpun dan menyalurkan dana.⁴ Usaha keuangan yang dilaksanakan oleh perusahaan yang bergerak dibidang keuangan atau yang sering kita sebut dengan lembaga keuangan.

Prinsip penyaluran dana atau kredit adalah prinsip kepercayaan dan kehati-hatian. Indikator kepercayaan ini adalah kepercayaan moral, komersial, financial, dan agunan kepercayaan dibedakan atas kepercayaan murni dan kepercayaan reserve. Kepercayaan murni adalah jika kreditur memberikan kredit kepada debiturnya hanya atas kepercayaan saja tanpa ada jaminan lain, kepercayaan reserve diartikan kreditur menyalurkan kredit atau pinjaman kepada debitur atas kepercayaan tetapi kurang yakin sehingga bank selalu meminta agunan berupa materi (seperti BPKB, dan lain-lain). Bahkan suatu bank dalam penyaluran kredit lebih mengutamakan agunan atas pinjaman tersebut.

Besarnya jumlah dana atau kredit yang disalurkan menentukan besarnya keuntungan bank. Walaupun begitu bank juga tidak boleh begitu saja memberikan kredit kepada nasabah, bank terlebih dahulu harus memperhatikan permohonan kredit tersebut apakah layak atau tidak karena kalau bank salah dalam penilaian pemberian kredit maka kelangsungan bank yang akan terkena dampaknya.

Pengertian penyaluran dana atau kredit menurut undang-undang No. 10 Tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan

⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : Raja Graffindo, 2007), h. 75

dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.⁵

Sebagai wujud kepedulian PTBank Riau Kepri Cabang Selatpanjang kepada masyarakat yang mempunyai ekonomi pas-pasan, namun mempunyai niat untuk membuka usaha kecil dan menengah dengan karakteristik skalanya yang serba terbatas tetapi mempunyai kekuatan fleksibilitas untuk berkreasi kemampuan untuk inovasi dan kemampuan melakukan tindakan yang tidak mungkin dilakukan oleh pengusaha besar. Setiap kegiatan usaha yang secara ekonomis tidak mungkin dilakukan oleh usaha skala besar pada dasarnya menjadi kekuatan usaha kecil.⁶

Dari latar belakang yang telah di uraikan di atas maka penulis tertarik untuk mengadakan suatu penelitian bersifat ilmiah yang dituangkan kedalam suatu tulisan yang berbentuk tugas akhir dengan judul :

**“STRATEGI PT. BANK RIAU KEPRI CABANG SELAT PANJANG
DALAM MEMBERDAYAKAN KREDIT USAHA KECIL MENENGAH
DAN (KUKM) DI SELAT PANJANG KABUPATEN KEPULAUAN
MERANTI”**

⁵Melayu Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan* , (Jakarta : Bumi Aksara, 2006), h. 87.

⁶Mulyadi Nitisusastro, *kewirausahaan dan Manajemen Usaha kecil*, (Bandung : Alfabeta. 2011), h. 38

B. Batasan Masalah

Untuk lebih terarahnya dalam penelitian ini, perlu kiranya dibatasi pokok pembahasannya pada strategi PT. Bank Riau Kepri cabang selatpanjang dalam memberdayakan kredit usaha kecil dan menengah (KUKM) di Selatpanjang Kabupaten Kepulauan Meranti.

C. Rumusan masalah

Sejalan dengan latar belakang yang di kemukakan diatas maka dapat dirumuskan masalah dengan penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana mekanisme PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang dalam memberdayakan kredit usaha kecil dan menengah?
2. Apa hambatan yang diperoleh PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang terhadap kredit usaha kecil dan menengah?
3. Bagaimana strategi PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang dalam memberdayakan kredit usaha kecil dan menengah?

D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui mekanisme apa yang dilakukan terhadap penyaluran kredit usaha kecil menengah pada PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang.
- b. Untuk mengetahui hambatan apa saja yang diperoleh dalam pemberdayaan pada PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang terhadap kredit usaha kecil dan menengah.

- c. Untuk mengetahui strategi apa dalam pemberdayaan pemberian penyaluran kredit usaha kecil dan menengah pada PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Hasil riset ini diharapkan dapat menambah dan memperdalam khazanah ilmu pengetahuan penulis mengenai perbankan.
- b. Sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya dalam meneliti hal yang sama dengan permasalahan yang diteliti
- c. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Jurusan D.3Perbankan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim RIAU.

E. Metode Penelitian

Sesuai dengan pokok permasalahan, maka metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (field research), metode tersebut diterapkan dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Lokasi penelitian

Penelitian ini bersifat lapangan yang mengambil lokasi di PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang yang beralamat di Jl. Diponegoro No 58.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Adapun subjek penelitian ini adalah para karyawan PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang. Sedangkan objeknya adalah pelaksanaan atau mekanisme strategi PT. Bank Riau Kepri cabang selatpanjang dalam memberdayakan kredit usaha kecil menengah (KUKM).

3. Populasi dan Sample

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah karyawan pemasaran yang berjumlah 3 orang, karena jumlahnya sedikit maka penulis tidak menggunakan sampel.

4. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini meliputi dua macam yaitu :

a. Data primer

Yaitu data yang di peroleh secara langsung dilapangan yaitu wawancara yang dilakukan terhadap pimpinan cabang, dan 3 orang karyawan PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang.

b. Data sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari berbagai buku / atau data pendukung yang berkaitan dengan penelitian ini.

5. Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data bagi peneliti ini, penulis menggunakan metode sebagai berikut :

a. *Interview* atau Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara menggali dan menemukan informasi secara langsung untuk memperoleh keterangan atau penjelasan yang diperlukan sekaligus memperjelas data yang ada dengan mengemukakan sejumlah pertanyaan kepada responden.

b. Observasi

Penulis melakukan pengamatan langsung dengan turun ke lapangan untuk mengamati subjek dan objek penelitian.

c. Dokumentasi

Dalam penelitian penulis juga mengumpulkan dokumen-dokumen atau arsip dari Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

d. *Library Research*

Yaitu penelitian dengan membaca beberapa buku referensi yang ada di perpustakaan sebagai penunjang dalam penelitian ini.

6. Teknik Penulisan

Adapun teknik penulisan dalam pembahasan ini menggunakan metode sebagai berikut :

a. Metode Deduktif

Yaitu mengemukakan persoalan-persoalan secara umum, kemudian di uraikan lalu di ambil kesimpulan secara khusus.

b. Metode Induktif

Yaitu membahas masalah yang di mulai dari keterangan yang bersifat khusus, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan yang bersifat umum.

c. Metode Deskriptif

Yaitu suatu urayan penulisan yang menggambarkan secara utuh dan apa adanya tanpa mengurangi atau menambah sedikitpun.

F. Sistematika Penulisan

Rangkayan sistematika penulisan terdiri dari lima bab. Masing-masing bab diperinci lagi menjadi beberapa sub bab yang saling berhubungan antara satu sama lainnya. Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Bab I** Merupakan bab pendahuluan, pada bab ini di muat latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.
- Bab II** Bab ini menerangkan tentang Profil PT. Bank Riau kepri Cabang Selatpanjang yang berisikan sejarah singkat bedirinya PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang, visi dan misi PT. Bank Riau kepri Cabang Selatpanjang, serta struktur organisasi PT. Bank Riau kepri Cabang Selatpanjang Kabupaten Kepulauan Meranti
- Bab III** Bab ini merupakan tinjauan pustakayang terdiri dari: pengertian kredit, fungsi dan tunjuan kredit, manfaat kredit, jenis-jenis kredit, serta jaminan kredit.
- Bab IV** Bab ini merupakan bab yang menyimpulkan hasil penelitian dan pembahasan yang terdiri dari: mekanisme pemberdayaan kredit usaha kecil menengah (KUKM), apa hambatan yang diperoleh terhadap kredit usaha kecil menengah (KUKM), serta strategi pemberdayaan kredit usaha kecil menengah (KUKM).
- Bab V** Bab ini merupakan bab penutup yang berisikan tentang kesimpulan dan saran-saran.

BAB II

PROFIL PT.BANK RIAU KEPRI CABANG SELATPANJANG KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI

A. Sejarah Singkat PT. Bank Riau Kepri Cab. Selatpanjang

Bank Pembangunan Daerah Riau merupakan kelanjutan kegiatan usaha dari PT.BAPERI (PT. Bank Pembangunan Daerah Riau) yang didirikan berdasarkan Notaris Syawal Sultan diatas No. 1 Tanggal 2 Agustus 1961 dan izin menteri keruangan Republik Indonesia No. BUM 9-4-45 Tanggal 12 Agustus 1961.

Selanjutnya dengan Surat Keputusan Gubernur KDH Tk 1 Riau No.51/IV/1966 Tanggal 1 April 1966 dinyatakan berakhir segala kegiatan PT. BAPERI Seluruh aktiva dan vasiva PT. BAPERI dilebur kedalam Bank Pembangunan Daerah Riau yang disesuaikan dengan Undang-Undang No. 13 Tahun 1962 Tentang Bank Pembangunan Daerah. Terhitung tanggal 1 April 1966 secara resmi kegiatan Bank Pembangunan Daerah Riau dimulai dengan status sebagai bank Milik Pemerintah Daerah Riau.

Status pendiran Bank pembangunan Daerah Riau diatur dan disesuaikan dengan peraturan daerah No. 14 Tahun 1992. Peraturan Daerah berdasarkan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992. Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

Kemudian sesuai dengan keputusan RUPS Tanggal 26 Juni 2002 dengan Perda No. 10 tahun 2002 Tanggl 26 Agustus 2002 serta dengan Akta Pendirian Perseroan Terbatas No. 36 yang telah disahkan oleh menteri kehakiman dan

HAM dengan surat keputusan No.C-09851.HT.1.TH.2003 Tanggal 5 Mei 2003 dan persetujuan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No.5/30/KEP/.DGS/2003 Tanggal 22 Juli 2003, status Badan Hukum Bank Pembangunan Daerah Riau berubah dari Perusahaan Daerah Riau disingkat PT. Bank Riau. Sampai saat ini PT.bank Riau terus mengalami perkembangan dan telah memiliki 17 kantor cabang konvensional, 2 kantor cabang Syariah, 12 kantor cabang pembantu, 6 kantor kas serta 2 Paymen Poin yang terbesar di seluruh Kabupaten / Kota di Propinsi Riau dan Propinsi Kepulauan Riau.¹

B. Visi dan Misi

1) Visi

Sebagai perusahaan perbankan yang mampu berkembang dan terkemuka di daerah memiliki manajemen yang profesional dan mendorong pertumbuhan perekonomian daerah sehingga dapat memberdayakan perekonomian rakyat.

2) Misi

Sebagai bank sehat, elit dan merakyat. Sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Sebagai pengelola dana pemerintah daerah. Sebagai sumber pendapatan daerah. Sebagai pembina, pengembang dan pendamping usaha kecil dan menengah²

C. Struktur Organisasi

¹ Dokumentasi PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang, Tahun 2011

² Visi dan Misi Bank Riau Cabang selatpanjang

Organisasi hanya merupakan alat dan wadah dari sekelompok orang yang bekerja sama dalam melakukan kegiatan-kegiatan untuk mencapai tujuan. Jika organisasi baik dan benar, tujuan yang optimal relative akan mudah dicapai. Pengorganisasian merupakan suatu proses dalam menentukan, pengelompokan dan mengatur bermacam-macam kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan, menepatkan orang-orang pada setiap kegiatan, menyediakan alat-alat yang diperlukan, menetapkan wewenang yang diberikan pada satu individu yang akan melakukan kegiatan-kegiatan tersebut:

1. Pimpinan Cabang

- a) Merencanakan pengelola serta mengendalikan segala aktifitas kantor cabang sesuai kebijakan dan pedoman yang telah ditetapkan oleh kantor pusat.
- b) Memaksimalkan tingkat pelayanan dan laba usaha.
- c) Memelihara dan meningkatkan mutu pelayanan kepada nasabah dan kerja sama dengan relasi.

2. Pinsi Operasional

Yaitu kepala bagian yang bertanggung jawab atas semua operasional pada PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang baik itu transaksi, maupun bagian lainnya yang berlangsung di Bank tersebut bagian operasional ini sama dengan dapat karena disini semua jalan kegiatan transaksi.

3. Seksi Pemasaran

- a. Memasarkan produk atau jasa bank yang mencari nasabah serta menangkap peluang lainnya.

- b. Membuat aplikasi dan menganalisa setiap permohonan kredit yang diterima.
- c. Mencari dan memperluas aktivitas dengan kantor cabang lainnya.
- d. Bertanggung jawab setiap kredit yang diberikan dan melakukan penagihan apabila ada penunggakan pembayaran kredit.

4. Seksi Pelayanan Nasabah

- 1. Mengusahakan agar terciptanya mutu pelayanan yang baik bagi nasabah, sehingga tercipta tingkat efisiensi dan efektifitas guna mencapai laba yang optimal.
- 2. Bertanggung jawab atas fisik uang dan mengontrol semua transaksi yang terjadi di kantor cabang.

5. Pelaksana

Terdiri dari beberapa karyawan yang merupakan bahwasan dari pinsi-pinsi yang ada yang mempunyai tanggung jawab masing-masing sesuai dengan bagiannya. Dan bertanggung jawab ke pinsi pelaksana ini terdiri dari :

- a. Pelaksana *Customer Service* yaitu bertugas melayani dalam memberikan informasi dan lain sebagainya.
- b. Pelaksana *Teller* yaitu bertugas *front office* yang bertugas menerima setoran, penarikan dan perintah bayar yang telah disesuaikan dengan ketentuan yang berlaku.
- c. Pelaksana Kasda bertugas menerima pendapatan dan pengeluaran kas daerah selatpanjang.

- d. Pelaksana kredit umum yaitu pelaksana yang bertugas menerima kredit seperti kredit aneka guna (KAG), kredit kerakyatan, komersil, pengusaha kecil dan lain-lainnya juga membuat laporan kredit yang telah disalurkan.
- e. Pelaksana Administrasi Kredit yaitu bertugas untuk memasukan data-data nasabah yang mengambil kredit di PT. Bank Riau Cabang Selatpanjang.
- f. Pelaksana Transfer yaitu bagian yang bertugas memproses pengiriman uang dan meneriam kiriman yang ditujukan kepada penerima untuk melakukan kliring.
- g. Pelaksana umum yaitu yang menangani bagian pelengkapan kantor, biaya dan pengurusan segala sesuatu yang berhubungan dengan karyawan.
- h. Pelaksana *Over Booking* yaitu hampir sama dengan *Teller* hanya saja bedanya disini tidak berlaku tunai melainkan melalui pemindah bukuan.³

D. Aktivitas dan Produk PT. Bank Riau Cabang Selatpanjang

Aktivitas PT. Bank Riau Cabang Selatpanjang terjadi didalam dan diluar baik secara langsung maupun secara tidak langsung akan mempengaruhi kelancaran dalam menjalankan perusahaan, falsafah yang mendasari kegiatan usaha bank adalah kepercayaan masyarakat, sebagai mana bank yang lainnya ada berapa produk dan layanan yang ditawarkan pada nasabah adapun produk-produk layanan yang terdapat pada PT. Bank Riau Cabang Selatpanjang sebagai berikut :

1. Tabungan

Tabungan menurut Undang-Undang Perbankan No.10 Tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat – syarat

³ Data Bank Riau Cabang Selatpanjang wawancara dengan Karyawan PT. Bank Riau bagian seksi Operasional Rahmmad Arnizon pada tanggal 15 juli 2011

tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat yang dipersamakan dengan itu.

a. Tabungan Amanah Riau (SINAR)

Merupakan salah satu jenis tabungan perorangan yang memiliki kelebihan dan fleksibel dalam melakukan penarikan nasabah dapat menyimpan dengan setoran awal Rp 150.000 dengan saldo Minimum Rp 20.000.

b. Tabungan Pembangunan Daerah (SIMPEDA)

Merupakan salah satu jenis tabungan yang bekerja sama dengan Bank Pembangunan Daerah diseluruh Indonesia, setoran awal sesuai dengan kantor cabang masing – masing daerah.

c. Tabungan dhuha

Merupakan salah satu jenis tabungan perorangan yang merupakan tabungan haji. Nasabah dapat menyimpan dananya dengan setoran awal minimum Rp 500.000.

2. Giro

Undang – Undang perbankan No. 10 Tahun 1998 Tanggal 10 November 1998 menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, surat perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan.

3. Deposito

Menurut Undang – Undang perbankan No. 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah penyimpan dengan Bank.

4. Penyaluran Dana / kredit

Adapun tujuan yang lainnya dari pendirian bank itu sendiri adalah menyalurkan dana pada masyarakat adapun penyaluran dana pada masyarakat dalam bentuk kredit, adapun jenis – jenis kredit yang ditawarkan adalah sebagai berikut :

1. Kredit Karya Prima
2. Kredit Bina Prima
3. Kredit Niaga Prima
4. Kredit Kendaraan Bermotor
5. Kredit Aneka guna
6. Kredit pemilikan Rumah
7. Kredit Ketahanan Pangan
8. Kredit LKM (Lembaga Keuangan Mikro)
9. Kredit BPD Peduli
10. Kredit Pegusaha Kecil.

5. Kartu – Kartu

Kegunaan kartu – kartu yang di sediakan oleh pihak bank adalah untuk mempermudah penarikan uang tunai yang melalui mesin ATM, sebagai berikut :

1. Kartu ATM

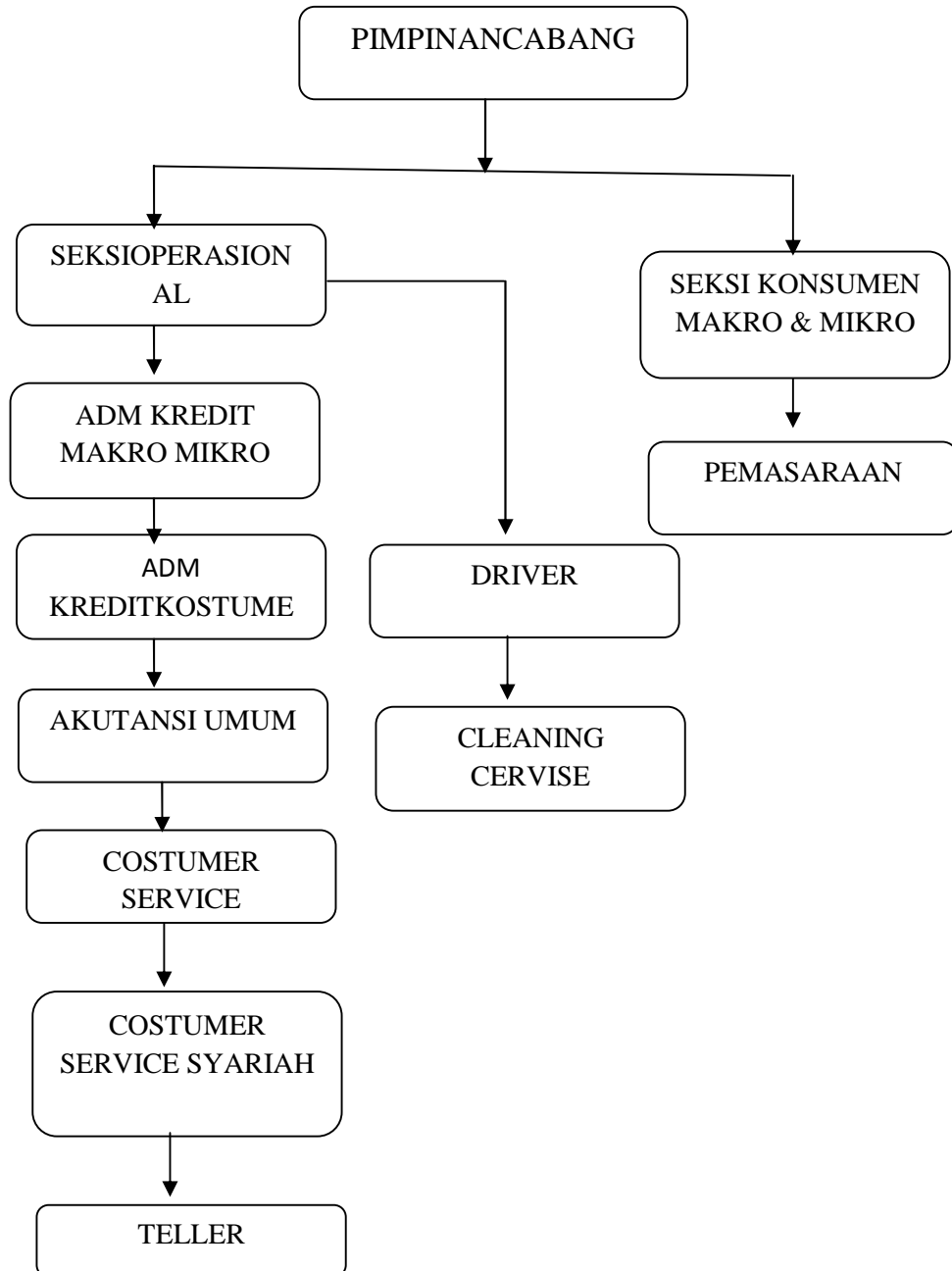
2. Kartu Kredit Bank Riau Visa

3. Jasa – jasa Bank

- a. Kiriman Uang
- b. Inkaso
- c. Kliring
- d. Pembayaran Telpon
- e. Pembayaran Pensiun
- f. Referensi Bank
- g. Jaminan Bank / Geransi Bank
 - 1. Jaminan Bank Untuk Pembangunan / Pengadaan Barang/Jasa
 - 2. Jaminan Bank Penawaraan
 - 3. Jaminan Bank pelaksanaan
 - 4. Jaminan Bank Uang Muka
 - 5. Jaminan Bank pemeliharaan
 - 6. Jaminan Bank Pembelian Pengadaan Barang
 - 7. Jaminan Bank Untuk Keperluan Lainnnya

Gambar 1

STUKTUR ORGANISASI PT. BANK RIAU CABANG SELATPANJANG⁴



⁴ Struktur Organisasi PT. Bank Riau Cabang Selatpanjang

BAB III

TINJAUAN UMUM TENTANG KREDIT

A. Pengertian Kredit

Pengertian kredit itu sendiri mempunyai dimensi yang beraneka ragam dimulai dari arti kata “kredit” yang berasal dari bahasa Yunani “*Cedere*” yang berarti kepercayaan dari bahasa Latin “*Creditum*” yang berarti kepercayaan dan kebenaran yaitu kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan atau ditanggihkan pada jangka waktu yang disepakati.¹ Dan kredit berasal dari bahasa Italia, *Credere* yang artinya kepercayaan, yaitu kepercayaan dari kreditur bahwa debiturnya akan mengembalikan pinjaman beserta bunganya sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak.² Sedangkan menurut kamus bahasa Indonesia kredit adalah menjual barang dengan pembayaran secara tidak tunai.³

Pengertian kredit menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 sebagai mana telah diamandemen oleh Undang-Undang No. 23 Tahun 1999 dan diamandemen lagi dengan Undang-Undang No. 3 Tahun 2004 tentang Bank Indonesia adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank

¹ Lukman Dendawijaya, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2000), h. 82

² Melayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005), Cet. Ke-4, h.87

³ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), Cet. Ke-3, h. 599

dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melalui utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga⁴

Definisi yang lain mengenai kredit adalah penyediaan uang atau tagihan-tagihan yang dapat disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antara bank dengan pihak dalam hal, pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang ditetapkan⁵

Dari pengertian kredit tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa kredit adalah suatu pemberian pemberian uang (barang atau jasa) kepada pihak lain dengan pembayaran pengembalian secara mengansur setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah imbalan (bunga) yang ditetapkan.

Istilah yang digunakan kepada para pengambil kredit adalah dengan sebutan debitur dan pihak pemberi kredit (bank) disebut kreditur atau dengan istilah debitur adalah penerima dana sedangkan kreditur adalah penyedia dana. Peranan bank sebagai lembaga keuangan tidak lepas dari masalah kredit. Menurut Dahlan Siamat, kredit macet atau *problem loan* kredit yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor-faktor atau unsur-unsur kesengajaan atau karena kondisi di luar kemampuan debitur⁶. Bahkan kegiatan bank sebagai lembaga keuangan, pemberian kredit merupakan kegiatan utamanya. Besarnya jumlah kredit yang disalurkan akan menentukan keuntungan bank. Jika bank tidak

⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Gramindo Persada, 2002), Cet. Ke -1, h.72

⁵ Thomas Suyatno, dkk, *Kelembagaan Perbankan*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum, 1997), Cet. Ke-1, h. 45

⁶ Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1999), Cet. Ke-1, h. 201

mampu menyalurkan kredit sementara dana yang terhimpun dari simpanan banyak maka akan menyebabkan bank tersebut rugi.

Oleh karena itu pengelolaan kredit harus dilakukan dengan sebaik-baiknya mulai dari perencanaan jumlah kredit, penentuan suku bunga, prosedur pemberian kredit analisis pemberian kredit sampai kepada pengendalian kredit yang macet. Sedangkan pengertian kredit macet adalah kredit yang tidak lancar dan telah sampai pada jatuh temponya belum dapat juga diselesaikan oleh nasabah bersangkutan.⁷ Kegiatan pengelolaan kredit dikenal dengan istilah manajemen kredit.

Dengan kata lain dapat disimpulkan bahwa pengertian manajemen kredit adalah bagi mana mengelola pemberian kredit mulai kredit tersebut diberikan sampai dengan kredit tersebut lunas. Agar pengelolaan kredit dapat dilakukan dengan sebaik-baiknya maka terlebih dahulu harus mengenal segala sesuatu yang berhubungan dengan kredit.

B. Fungsi dan Tujuan Kredit

1. Fungsi Kredit

Didalam fungsi kredit bagi masyarakat antara lain dapat:

- a. Menjadi motivator dan dinamisator peningkatan kegiatan perdagangan dan perekonomian.
- b. Memperluas lapangan kerja bagi masyarakat.
- c. Mempelancar arus barang dan arus uang.
- d. Meningkatkan hubungan internasional (L/C, CGI, dan lain-lain).

⁷ Muchdarsyah Sinungan, *Dasar-Dasar dan Teknik Management Kredit*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1993), cet. ke-1, h. 57.

- e. Meningkatkan produktivitas dana yang ada.
- f. Meningkatkan daya guna (*utility*) barang.
- g. Meningkatkan kegairahan berusaha masyarakat.
- h. Memperbesarkan modal kerja perusahaan.
- i. Meningkatkan *inkom per capita* (IPC) masyarakat.
- j. Mengubah cara berpikir atau bertindak masyarakat untuk lebih ekonomis⁸

2. Tujuan Kredit

Tujuan penyaluran kredit antara lain untuk :

- a. Memperoleh pendapatan bank dari bunga kredit
- b. Memanfaatkan dan memproduktifkan dana-dana yang ada
- c. Melakukan kegiatan operasional bank
- d. Memenuhi permintaan kredit dari masyarakat
- e. Memperlancar lalulintas pembayaran
- f. Menambah modal kerja perusahaan
- g. Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.

C. Manfaat Kredit

Pemberian kredit oleh perbankan kepada dunia usaha sangat berpengaruh terhadap kegiatan dan perkembangan ekonomi daerah/negara. Dimana pemberian kredit oleh perbankan pada perekonomian akan meningkatkan berbagai macam manfaat antara lain sebagai berikut :

⁸Melayu S.P. Hasibuan, *Op.cit*, h.88

- a. Peningkatan kekuatan perekonomian yang produktif dan pembesaran kapitas *Capital Asset* Nasional sebagai dampak pemberian kredit investasi.
- b. Peningkatan pemakaian kapasitas produktif yang telah ada sebagai dampak dari pemberian modal kerja oleh perbankan.
- c. Peningkatan permintaan sebagai dampak pemberian kredit konsumsi dan kenaikan pendapatan.
- d. Perluasan kesempatan kerja akibat perluasan kapasitas produktif dan peningkatan kapasitas produktif dan pemakaian kapasitas produktif yang telah ada.
- e. Kenaikan *output* dan peningkatan laju pertumbuhan ekonomi sebagai akibat pembesaran kapasitas produktif perekonomian dan peningkatan pemakaian kapasitas produksi yang telah ada.
- f. Perkembangan struktur ekonomi (penurunan sektor pertanian relatif terhadap produk domestik bruto) sebagai akibat pengembangan kapasitas produktif yang makin banyak dilakukan diluar sektor pertanian.
- g. Perkembangan dunia usaha (*business sector*) sebagai akibat menaikkan output, baik secara langsung karena ada pemberian kredit maupun karena pengaruh kenaikan sektor ekonomi lainnya dan juga disebabkan adanya perluasan pasar.⁹

⁹*Ibid.*,h.90

Dari berbagai akibat/pengaruh yang disebabkan karena adanya pemberian kredit oleh perbankan kepada sektor ekonomi seperti yang telah dikemukakan diatas, maka lebih lanjut perkembangan dunia usaha (sektor ekonomi lainnya) secara langsung juga akan menambah pengaruh kepada dunia perbankan. Perkembangan dunia usaha/sektor ekonomi lainnya akan menyebabkan peningkatan pada kegiatan perbankan, baik berupa peningkatan arus pembayaran atau pun peningkatan kredit kepada suatu bank, sehingga pada dunia perbankan timbul suatu keinginan untuk berperan secara baik dan efektif.

D. Jenis-Jenis kredit

Beragamnya jenis kegiatan usaha mengakibatkan beragam pula kebutuhan akan kebutuhan jenis kreditnya. Dalam praktiknya kredit yang ada dimasyarakat terdiri dari berbagai jenis, begitu pula dengan pemberian fasilitas kredit oleh bank kepada masyarakat. Pemberian fasilitas kredit oleh bank dikelompokkan kedalam jenis yang masing-masing dilihat dari berbagai segi. Pembagian jenis ini ditujukan untuk mencapai sasaran atau tujuan tertentu mengingat setiap jenis usaha memiliki berbagai karakteristik tertentu.

Secara umum jenis-jenis kredit yang disalurkan oleh bank dan dilihat dari segi adalah:¹⁰

1. Dilihat dari segi kegunaan

Maksud jenis kredit dilihat dari kegunaannya adalah untuk melihat penggunaan uang tersebut apakah untuk digunakan dalam kegiatan utama

¹⁰ Kasmir, *Dasar-Dasar perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada) cet. Ke-1, h. 109

atau hanya kegiatan tambahan. Jika ditinjau dari segi kegunaan terdapat dua jenis yaitu

a. Kredit investasi

Kredit investasi adalah kredit atau pembiayaan (berjangka menengah atau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitasi, modernisasi, peluasan ataupun pendirian proyek baru, misalnya untuk pembelian mesin-mesin, bangunan dan tanah untuk pabrik. Pembiayaan atau kredit investasi ini penggunaannya untuk pembelian atau pengadaan barang-barang modal seperti pembelian mesin-mesin, bangunan, tanah untuk pabrik, pembelian alat-alat produksi baru.¹¹

b. Kredit modal kerja

Merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan meningkat produksi dalam operasionalnya. Contoh kredit modal kerja diberi untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan. Kredit modal kerja merupakan kredit dicairkan untuk mendukung kredit investasi yang sudah ada.¹²

2. Dilihat Dari Segi Tujuan Kredit

Kredit kerja ini dilihat dari tujuan pemakaian suatu kredit apakah bertujuan untuk diusahakan kembali atau dipakai untuk keperluan pribadi jenis kredit dilihat dari tujuan adalah:

¹¹ H. Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), cet, ke-1. h.14.

¹² Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006), cet.1 , h. 388

a. Kredit Produktif

Yaitu jenis kredit yang digunakan untuk keperluan produksi atau usahanya. Dana yang digunakan itu tidak habis melainkan digunakan untuk perputaran usahanya dan untuk menghasilkan keuntungan, sumber pembayaran atas kewajiban ke bank adalah hasil usaha perusahaan bersangkutan.¹³

b. Kredit konsumtif

Merupakan kredit yang digunakan untuk dikonsumsi atau dipakai secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada penambahan barang atau jasa yang dihasilkan, karena memang digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha. Misalnya pemberian rumah, kendaraan, barang-barang konsumtif lainnya. Kredit ini dikenal juga dengan *personal loan*, karena umumnya diberikan kepada perorangan untuk memenuhi kebutuhan perorangan, sumber pembayaran atas kewajiban ke bank adalah pendapatan nasabah yang diterima setiap bulan.¹⁴

c. Kredit perdagangan

Kredit perdagangan merupakan kredit yang digunakan untuk kegiatan perdagangan dan biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut. Karena ini sering diberikan kepada suplier atau agen-agen pedagang yang akan membeli barang dalam jumlah tertentu.

¹³ Ade Arthesa, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, (Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia, 2006), cet ke-1, h. 175.

¹⁴*Ibid.*,

3. Dilihat Dari Segi Jangka Waktu

Dilihat dari segi jangka waktu, artinya lamanya masa pemberian kredit mulai dari pertama sekali diberikan sampai masa pelunasannya jenis kredit ini adalah:

a. Kredit Jangka Pendek

Kredit ini merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.¹⁵

b. Kredit Jangka Menengah

Jangka waktu kreditnya berkisar antara 1 tahun sampai 3 tahun, kredit jenis ini dapat diberikan untuk modal kerja. Beberapa bank mengklasifikasikan kredit menengah menjadi kredit jangka panjang.

c. Kredit Jangka Panjang

Merupakan kredit yang masa pengembaliannya lebih dari 3 tahun biasanya kredit ini digunakan untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, kelapa, atau manufaktur dan untuk juga kredit konsumtif seperti kredit perumahan.¹⁶

4. Dilihat Dari Segi Jaminan

Dilihat dari segi jaminan maksudnya adalah setiap pemberian suatu fasilitas kredit harus dilindungi dengan suatu barang atau surat-surat berharga minimal senilai kredit yang diberikan. Jenis kredit dilihat dari segi jaminan adalah:

¹⁵ Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara), Cet. Ke 11, h. 216

¹⁶ Ade Arthesa, *op.cip.*, h. 178

a. Kredit Dengan Jaminan

Merupakan kredit yang diberikan dengan suatu jaminan tertentu. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud, artinya setiap kredit yang dijamin harus jelas, identitas penjamin juga harus jelas, nilai jaminannya harus pasti.¹⁷

b. Kredit Tanpa Jaminan

Yaitu kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha, karakter serta loyalitas si calon debitur selama berhubungan dengan bank yang bersangkutan.

5. Dilihat Dari Segi Sektor Usaha

Setiap sektor usaha memiliki karakteristik yang berbeda-beda, oleh karena itu pemberian fasilitas kredit pun berbeda pula. Jenis kredit jika dilihat dari sektor usaha sebagai berikut:

a. Kredit Pertanian

Merupakan kredit yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian rakyat. Sektor usaha pertanian dapat berupa jangka pendek atau jangka panjang.

b. Kredit Perternakan

¹⁷ Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, op. cit, h. 270

Pemberian modal kerja peternakan atau kredit peternakan ialah pembiayaan pembelian bibit, biaya pemeliharaan termasuk upah tenaga kerja dan biaya lainnya.¹⁸

c. Kredit Industri

Pemberian kredit industri atau modal kerja industri diberikan pada pengusaha-pengusaha industri yang telah memiliki izin usaha (izin perdagangan dan izin industri). Dimaksud dengan industri adalah usaha untuk menambah nilai guna suatu barang dengan melakukan pengubahan bentuk (*processing*) dari suatu atau beberapa bahan menjadi barang jadi atau setengah jadi. Jadi pengertian *processing* dalam industri yaitu bentuk setengah *manufacturing* berarti menghasilkan barang yang belum siap pakai oleh konsumen, tetapi dapat dipakai sebagai bahan baku industri lain dan bentuk *manufacturing*, menghasilkan barang jadi berarti menghasilkan barang yang siap pakai serta bentuk perakitan.¹⁹

d. Kredit Pertambangan

Yaitu jenis kredit untuk usaha tambang yang dibiayainya, biasanya dalam jangka panjang seperti tambang mas, minyak atau tambang timah.

e. Kredit Pendidikan

Merupakan kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa kredit untuk para mahasiswa yang sedang belajar.

¹⁸ H. Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), cet, ke-1. h.13

¹⁹*Ibid*,h.13

f. Kredit Profesi

Yaitu diberikan kepada kalangan para profesional seperti dosen, dokter dan pengacara.

g. Kredit Perumahan

Yaitu kredit untuk membiayai pembangunan atau pembelian bangunan, baik untuk pembelian rumah, pembelian rumah toko (ruko) pembelian apartemen baik bangunan baru maupun lama yaitu syarat yuridis yaitu tanah atau bangunan tersebut memiliki sertifikat atau surat-surat lain sehingga dapat didaftar untuk memperoleh sertifikat guna untuk dijadikan agunan kredit, hal yang penting diperhatikan dalam kredit pembelian bangunan atau perumahan adalah status kepemilikan dari bangunan yang hendak dibiayai.²⁰

h. Dan sektor-sektor usaha lainnya.²¹

E. Unsur-Unsur Kredit

Kredit yang diberikan oleh suatu lembaga kredit didasarkan atas kepercayaan, sehingga dengan demikian pemberian kredit merupakan pemberian kepercayaan. Ini berarti bahwa suatu lembaga kredit baru akan memberikan kredit kalau ia betul-betul yakin bahwa si penerima kredit baru akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Tanpa

²⁰ Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006), cet. Pertama, h. 306

²¹ Kamsir, *Manajemen Perbankan, Op.cit.*, h. 76-79

keyakinan tersebut, suatu lembaga kredit tidak akan meneruskan simpanan masyarakat yang diterimanya.²²

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit (bank) bahwa kredit yang diberikan yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, karena sebelum dana di luncurkan, sudah dilakukan penelitian dan penyelidikan yang mendalam tentang nasabah. Penelitian dan penyelidikan dilakukan untuk mengetahui kemauan dan kemampuannya dalam membayar kredit yang disalurkan.

2. Kesepakatan

Disamping unsur kepercayaan didalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan penyaluran kredit dituangkan dalam akad kredit yang ditangani oleh kedua belah pihak yaitu pihak bank dan nasabah

3. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah

²² Thomas Suyanto, *Op.cit.*,h. 14

disepakati. Hampir dapat disepakati bahwa tidak ada kredit yang tidak memiliki jangka waktu.

4. Risiko

Setiap bisnis sudah pasti akan berhadapan dengan berbagai risiko sehingga tidak ada satu bisnis yang tidak berisiko, tingkat risiko yang berbeda satu sama lain. Pemberian kredit atau pembiayaan sudah pasti mengandung risiko, dan di sinilah peran *Accuntofficen* untuk memperkecil atau bahkan menghindarkan risiko dengan berbagai rambu yang disiapkan sebelumnya.²³

Faktor risiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu risiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya padahal mampu dan risiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya musibah terjadinya bencana alam. Penyebab tidak tertagih sebenarnya dikarenakan adanya suatu tenggang waktu pengembalian (jangka waktu).

Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar risikonya tidak tertagih demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik risiko disengaja maupun tidak disengaja.

5. Balas Jasa

Akibat dari pemberian fasilitas kredit bank tentu mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang dikenal dengan nama bunga bagi

²³ H. Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), cet, ke-1. h.210.

bank prinsip konvensional. Balas jasa dalam bentuk bunga, biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan utama bank.

F. Jaminan Kredit

Besarnya jaminan yang harus disediakan nasabah adalah untuk pembiayaan atau penyaluran kredit eksploitasi biasa, nilai minimum 250 % dari maksimum pemberian kredit atau pembiayaan dengan rincian adalah, jaminan pembiayaan 150% sedangkan jaminan tambahan 100% (sebesar pembiayaan yang diperoleh nasabah) dan untuk pembiayaan investasi, nilai jaminan pembiayaan dan agunan tambahan sebaiknya minimum 150% dari maksimum pemberian kredit.²⁴

Menurut Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 23/69/KEP/DIR, tanggal 28 Februari 1991 tentang jaminan kredit pasal 2 ayat (1) dinyatakan bahwa bank tidak diperkenankan memberikan kredit kepada siapapun tanpa adanya jaminan. Dimaksud dengan jaminan pemberian kredit adalah keyakinan bank atas kesanggupan debitur untuk melunasi kredit sesuai dengan pinjaman.²⁵

Dilihat dari segi agunannya kredit dapat dibedakan dengan kredit tanpa agunan/kredit bebas agunan dan kredit dengan agunan. Dalam hal ini juga terdapat pemberian kredit dengan jaminan nonkomersil, misalnya jaminan berupa surat nikah, ijazah, surat keputusan pengangkatan dan lain sebagainya.²⁶

²⁴*Ibid.*, h. 666

²⁵Melayu S.P. Hasibuan, *op.cit.*, h. 110

²⁶Try Widiyono, *op.cit.*, h. 284

Dalam praktiknya yang dapat dijadikan jaminan kredit oleh calon debitur adalah sebagai berikut:

1. Jaminan dengan barang-barang seperti:
 - a. Persediaan barang
 - b. Tanah (hak milik, hak guna usaha, hak guna bangunan) dan bangunan yang didirikan di atas tanah hak milik atau hak guna bangunan.
 - c. Piutang dagang
 - d. Deposit berjangka
 - e. Mesin-mesin pabrik dan inventaris kantor
 - f. Saham perusahaan debitur
 - g. Barang-barang berharga lainnya.²⁷
2. Jaminan surat berharga seperti:
 - a. Sterifikat saham
 - b. Sterifikat obligasi
 - c. Sterifikat tanah
 - d. Sterifikat deposito
 - e. Promes
 - f. Wesel
 - g. Dan surat berharga lainnya
3. Jaminan orang atau perusahaan

Yaitu jaminan yang diberikan oleh seseorang atau perusahaan kepada bank terhadap fasilitas yang diberikan. Apa bila tersebut

²⁷ H. Veithzal Rivai, *op.cit.*, h. 665

macet maka orang atau perusahaan yang memberikan jaminan itulah yang diminta pertanggung jawabannya atau menanggung resikonya.

4. Jaminan asuransi.

Yaitu bank menjaminkan kredit tersebut kepada pihak asuransi, terutama fisik objek kredit, seperti kendaraan, gedung dan lainnya. Jadi apabila kerugian yang timbul harus merupakan suatu hal yang tak terduga-duga, dan merupakan suatu bahaya yang tidak dapat diharapkan atau dinantikan dengan pasti, dengan kata lain tidak disengaja.²⁸

Di negara-negara maju sering kali jaminan kredit diberikan bukan dalam bentuk barang atau surat-surat berharga, biasanya kredit ini diberikan karena kredibilitas perusahaan yang dapat dipercaya. Kredit ini diberikan kepada perusahaan yang benar-benar bonafid dan profesional, sehingga kemungkinan kredit tersebut macet sangat kecil. Dapat juga kredit tanpa jaminan dengan penelitian terhadap prospek usahanya yang cerah atau dengan pertimbangan untuk pengusaha-pengusaha ekonomi lemah.

Fungsi agunan kredit adalah sebagai berikut:

1. Untuk memenuhi persyaratan bank Indonesia, setiap bank hanya boleh memberikan kredit jika ada jaminannya.
 - a. Agunana harus berupa barang dan atau surat berharga yang mempunyai nilai nyata tanah dan bangunan.
 - b. Harga agunan harus lebih besar dari pada kredit yang diberikan.

²⁸ Wirdyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2005), cet. Ke-1, h.203.

2. Untuk menjamin pembayaran kredit macet dengan menyita (menjual) agunan tersebut agar:
 - a. Keamanan dan keselamatan kredit akan terjamin
 - b. Pemberian kredit akan lebih selektif sehingga korupsi, kolusi dan nepotisme (KKN) dapat dihindari
 - c. Debitur akan lebih berhati-hati mempergunakan kredit karena takut agunannya disita bank.
3. Untuk melindungi tabungan masyarakat pada bank dari pemberian kredit yang tidak wajar oleh manajer bank maka:
 - a. Pimpinan bank tidak dapat memberikan kredit seenaknya saja.
 - b. Agunan merupakan penjamin tabungan masyarakat karena bank akan menyita agunan jika kredit yang disalurkan bermasalah.²⁹

G. Kredit Usaha Kecil dan Menengah

a. Usaha Kecil

Kredit usaha kecil adalah kredit yang diberikan kepada usaha yang memenuhi kriteria usaha kecil, fasilitas kredit kepada usaha kecil diatur dan memiliki ketentuan serta prosedur yang berbeda, yang secara mudah dapat dilihat nama sekim fasilitas kredit yang diberikan. Hal ini antara lain dipengaruhi oleh sumber dana yang diperuntukkan bagi fasilitas kredit usaha kecil dan menengah tersebut, misalnya terdapat sumber dana dari surat utang pemerintah (SUP) dengan No. SU-005/MK/1999 yang juga dikenal dengan dana dari SU-005 atau

²⁹*ibid*

sumber dana pemanfaatan bagian laba BUMN, yang dikenal dengan dana program kemitraan kredit usaha kecil.³⁰

Pengertian usaha kecil diatur dalam berbagai ketentuan antara lain UU No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil, Kapmen BUMN No. KEP-236/MBU/2003 tentang kemitraan BUMN dengan usaha kecil dan program bina lingkungan yang pada intinya sama, Kapmen keuangan RI No. 40/KMK.06/2003 tentang pendanaan kredit usaha mikro dan kecil. Pengertian usaha kecil dalam ketiga ketentuan tersebut adalah usaha yang memenuhi kriteria:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari sebesar Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) samapidengan paling banyak Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah)tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus rupiah)
- c. Milik warga indonesia
- d. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar
- e. Bentuk usaha perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Dengan demikian kredit usah kecil yang diberikan kepada usaha yang memenuhi kriteria usaha kecil. Dalam praktek perbankan, pengertian usaha kecil

³⁰Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006), cet. Pertama, h. 306

dapat berbeda dengan pengeritan kredit diatas, artinya bank melakukan suatu *judgement* terhadap pengusaha kecil tersebut lebih spesifik misalnya hanya mengakui fasilitas kredit untuk usaha kecil adalah usaha yang omsetnya sampai dengan Rp 200 juta. Oleh karena itu mungkin saja dapat perbedaan pengertian kerdi kepada usaha kecil ini pada bank yang berbeda atau pada produk yang berbeda pada bank yang sama.

b. Usaha Menengah

Pengertian usaha menengah yang dijelaskan dalam UU No. 9 Tahun 1995. Usaha menengah dan usaha besar dalam UU tersebut dinyatakan adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai kreteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari pada kekayaan bersih dan hasil usaha tahunan usaha kecil.³¹

Usaha menengah ialah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil, adapun kriteria usaha menengah ialah:

- a. Memiliki kekayaan bersih/asset lebih dari Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,

³¹Try Widiyono, *Op.cit.*, h. 307

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan/omzet lebih dari Rp 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,- (lima puluh miliar rupiah).³²

Kreteria usaha kecil dan menengah berdasar perkembangan adalah selain berdasarkan undang-undang tersebut, dari sudut pandang perkembangannya usaha kecil dan menengah dapat dikelompokkan dalam beberapa kriteria usaha kecil dan menengah yaitu *Livelihood Activities* yaitu merupakan usaha kecil menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.*Micro enterprise* yaitu merupakan usaha kecil menengah yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.*Small Dynamic Enterprise* yaitu merupakan usaha kecil menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.*Fast Moving Enterprise* yaitu merupakan usaha kecil menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar.³³

³²Mulyadi Nitisusastro, *kewirausahaan dan Manajemen Usaha kecil*, (Bandung : Alfabeta. 2011), h. 269

³³Iqbal, Mohammad. M Simanjuntak, Krisni. *Solusi Jitu Bagi Pengusaha Kecil Dan Menengah*.(Jakarta, PT. Elex Media Komputindo, 2004), Cet. Ke-1

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Mekanisme Pada PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang Dalam Memberdayakan Kredit Usaha Kecil Menengah (KUKM) di Selatpanjang Kabupaten Kepulauan Meranti

Dalam proses penyaluran kredit pada PT. Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang yang dapat meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat yaitu kredit pengusaha kecil. Kredit pengusaha kecil ini bertujuan untuk membantu masyarakat atau nasabah yang memerlukan dan didalam pengembangan usahanya.

Adapun persyaratan dan ketentuan untuk memperoleh kredit pengusaha kecil pada PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang Kabupaten Kepulauan Meranti adalah sebagai berikut:

1. Fotocopy identitas diri atau KTP suami/istri
2. Surat keterangan pemerintah setempat tentang keberadaan usahanya
3. Fotocopy kartu keluarga
4. Fotocopy buku kepemilikan agunan
5. Pas foto pemohon suami/istri ukuran 3x4cm sebanyak dua lembar
6. Laporan keuangan atau neraca data keuangan usaha minimal 2 bulan terakhir
7. Surat keterangan sanggup bayar.¹

¹ Dokumentasi PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang, Tahun 2011.

Dalam penyaluran produk bank wajib dipenuhi adanya transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah sebagai mana diatur dalam Peraturan Bank Indonesia No. 7/6/PBI/2005 tanggal 20 Januari 2005. Hal terpenting dalam transparansi produk bank adalah sebagai berikut:

1. Bank wajib menyediakan informasi tertulis dan bahasa Indonesia secara lengkap dan jelas mengenai karakteristik setiap produk bank
2. Informasi tersebut wajib disampaikan kepada nasabah secara tertulis dan lisan
3. Dalam memberikan informasi tersebut bank dilarang memberikan informasi yang menyesatkan atau tidak etis.²

Atas permohonan kredit tersebut, petugas pemasaran kredit akan melakukan survei apakah permohonan kredit diterima atau ditolak yang mencakup ketentuan sebagai berikut:

1. Apakah nasabah tersebut termasuk pasar sasaran (*targetmarket*).
2. Apakah nasabah dapat termasuk dalam jenis usaha yang dapat dilayani.
3. Apakah jenis usaha termasuk kedalam kelompok usaha yang dilarang atau jenis dihindari.
4. Apakah calon nasabah termasuk kedalam catatan hitam kredit macet (*black list*) Bank Indonesia.

Ketentuan ini merupakan pedoman awal dalam proses pengelolaan kredit, apabila calon nasabah diluar ketentuan kriteria yang telah ditentukan oleh bank maka permohonan langsung ditolak dan apa bila termasuk dalam kriteria yang ditetapkan maka permohonan kredit tersebut akan diproses lebih

² Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006), cet. Pertama, h. 10

lanjut. Selanjutnya pihak bank akan memberikan penilaian apakah calon nasabah tersebut layak atau tidak untuk mendapatkan kredit.³ Penilaian permohonan kredit tersebut sebagai berikut :

1. *Character* (kepribadian atau watak)

Character adalah penilaian kepada calon debitur tentang kebiasaan-kebiasaan, sifat pribadi, cara hidup, keadaan keluarga, hobi dan keadaan sosial. Penilaian karakter memang cukup sulit, karena masing-masing individu memiliki watak dan sifat yang berbeda-beda. Oleh karena itu, para banker harus mempunyai keahlian dan keterampilan serta pengetahuan psikologis untuk dapat menganalisa watak calon nasabah. Penilaian karakter ini bermanfaat untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran serta itikad baik nasabah untuk memenuhi kewajiban.

2. *Capacity* (Kemampuan)

Capacity adalah suatu penilaian kepada calon debitur mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya dari kegiatan usaha yang dilakukannya yang akan biayai dengan kredit dari lembaga pemberi kredit, kemampuan calon debitur ini dapat dilihat dari maju mundurnya usaha serta manajemannya.

3. *Capital* (Modal)

Capital adalah jumlah dana sendiri yang dimiliki calon debitur, yang diikuti sertakan dalam kegiatan usahanya, penilaian terhadap capital pemohon

³Irianto, (Pimcab PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang Kabupaten Kepulauan Meranti), *Wawancara*, Selatpanjang: 13 juli 2011.

tidak hanya dilihat dari besar kecilnya gaji bulannya, tetapi bagaimana distribusi gaji bulannya ditempatkan calon debitur.

4. *Collateral* (Jaminan)

Collateral (Jaminan) adalah barang atau jaminan yang diserahkan oleh calon debitur sebagai agunan (jaminan) kredit yang diterimannya. Jaminan yang dimaksud meliputi jaminan yang berupa benda bergerak dan tidak bergerak.

5. *Condition* (Keadaan)

Condition adalah kondisi politik, ekonomi, sosial dan budaya yang dapat memengaruhi perekonomian pada kurun waktu tertentu yang secara langsung atau tidak langsung mempengaruhi kegiatan usahanya.⁴

6. *Constraints* (hambatan)

Constraints adalah hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis yang untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, dari keenam prinsip di atas yang paling perlu mendapatkan perhatian *Account Officer* adalah *character*, dan apabila prinsip ini tidak terpenuhi, maka prinsip lainnya tidak berarti, atau dengan kata lain permohonan harus ditolak.⁵

⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1998), h. 334.

⁵H. Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), cet, ke-1. h.332.

B. Hambatan Yang Diperoleh PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang Terhadap Kredit Usaha Kecil dan Menengah.

Walaupun semua tahap-tahap dalam proses pemberian kredit pengusaha kecil telah dilakukan oleh PT Bank Riau Cabang Selatpanjang secara hati-hati dan telah dilakukan pengawasan dan pembinaan kredit secara berkesenambungan, namun demikian tidak seratus persen kredit menjadi lancar. Ada kalanya pinjaman yang diberikan oleh PT Bank Riau Cabang Selatpanjang kepada nasabah memperoleh hambatan seperti terjadinya macet.

Pegertian kredit macet adalah suatu keadaan dimana nasabah atau debitur tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikannya. Para nasabah atau debitur yang tidak sanggup untuk membayar kredit pada PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang disebabkan beberapa faktor yaitu sebagai berikut.⁶

1. Perubahan Kondisi Perekonomian

Berkembang tidaknya usaha nasabah atau debitur dipengaruhi oleh faktor kondisi perekonomian. Jika kondisi atau keadaan ekonomi tidak baik maka usaha debitur tersebut tidak akan dapat berjalan dengan lancar.

2. Penggunaan Dana Tidak Sesuai Dengan Rencana Awal⁷

Hal ini disebabkan karena masih banyak debitur dalam menggunakan kredit tidak untuk mengembangkan usaha melainkan untuk kebutuhan lain diluar usaha. Pengambilan kredit diharapkan dapat

⁶ Krisna Satria, (Seksi Pemasaran PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang Kabupaten Kepulauan Meranti), *Wawancara*, Selatpanjang: 14 juli 2011.

⁷Yosi Deska, (Seksi Pemasaran PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang Kabupaten Kepulauan Meranti), *Wawancara*, Selatpanjang: 14 juli 2011.

digunakan sepenuhnya untuk menambah modal, tetapi belum tentu hal itu dilakukan semua para pengusaha karena ada yang menggunakan pinjaman tersebut untuk keperluan sehari-hari atau melunasi hutang pada pihak lain sehingga pinjaman tersebut tidak optimal penggunaannya.

3. Karakter Nasabah

Nasabah mulai ingkar janji tidak terbuka dengan merahasiakan sesuatu hal yang erat kaitannya dengan penggunaan kredit.

4. Kemampuan Nasabah Menurun

Turunnya penjualan nasabah secara sangat tajam sehingga kemampuannya untuk membayarkredit kepada PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang juga berkurang disamping itu, masih adanya debitur atau nasabah yang kurang memiliki pengalaman dalam pengelola usahanya sehingga usaha tersebut tidak dapat berkembang dengan maju.

5. Menurunnya Omset Nasabah

Pendapatan nasabah mengalami penurunan yang disebabkan oleh berkurangnya penerimaan atau naiknya biaya yang harus dikeluarkan didalam kegiatan usaha nasabah tersebut. Jika pendapatan yang diperoleh relatif rendah, nasabah atau debitur sulit untuk mengembalikan pinjaman kepada pihak bank, karena pendapatan yang diperoleh hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Adapun solusi atau penyelesaian untuk mencegah hambatan yang diperoleh PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang yaitu sebagai berikut.⁸

1. Penagihan Secara Persuasif

Penagihan secara persuasif ini dilakukan oleh pihak PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang dengan cara peringatan atau teguran baik secara lisan maupun tertulis kepada nasabah atau debitur. Sehingga diharapkan nasabah tersebut dapat segera melunasi semua kewajibannya pada PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang Kabupaten Kepulauan Meranti.

2. Rescheduling

Yaitu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit atau jangka waktu angsuran. Dalam hal ini debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit pembayaran kredit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi 1 tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya. Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu angsuran kredinya diperpanjang angsurannya. Misalnya 36 kali menjadi 48 kali. Hal itu tentu saja jumlah angsurannya pun menjadi mengecil seiring penambahan jumlah angsuran.

3. Restrukturisasi kredit

Restrukturisasi kredit merupakan tindakan yang dilakukan oleh PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang kepada nasabah atau debitur dengan cara menambah modal nasabah tersebut dengan pertimbangan bahwa nasabah

⁸Muhammad Siddik, (Pinsi Pemasaran PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang), Wawancara, Selatpanjang: 14 juli 2011.

memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak.

4. Eksekusi (Penyitaan Jaminan)

Apabila nasabah cedera janji yaitu tidak membayar atau melunasi kembali hutangnya pada waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjian, sedangkan pembiayaannya telah dinyatakan diragukan atau dianggap rugi, maka bank harus melakukan atau melaksanakan cara penyelesaian pembiayaan dengan penjualan atau pencairan barang-barang agunan.⁹Jadi eksekusi atau penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir yang dilakukan oleh PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang apa bila nasabah sudah benar-benar tidak punya etika baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

C. Strategi PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang Dalam Memberdayakan Kredit Usaha Kecil Dan Menengah.

Sebelum memutuskan untuk memberikan kredit PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang terlebih dahulu harus memperhatikan teknik apa yang harus direncanakan agar produk yang diluncurkan kemasyarakat supaya disambut dengan hangat oleh masyarakat antara lain seperti.¹⁰

1. Memaksimalkan pelayanan

Pelayanan merupakan suatu hal yang paling perlu mendapat perhatian besar khususnya bagi perusahaan jasa terutama sektor perbankan.

⁹H. Veithzal Rivai, *Op.Cit.*, h.861

¹⁰Agus Susanto, (seksi Pemasaran PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang), Wawancara, Selatpanjang: 15 juli 2011

Bank dianggap sebagai sarana pemberian hidup oleh masyarakat untuk dapat memberikan pelayanan kepada para nasabahnya sebaik mungkin karena tanpa pelayanan yang memuaskan akan menyebabkan masyarakat enggan datang kebank tersebut, karena pada dasarnya masyarakat tidak mau hanya terbaik pada kualitas produknya saja tetapi juga menyangkut segi kualitas pelayanan yang diberikan petugas-petugas yang berkecimpung didalam bank tersebut.

Pelayanan dari bank merupakan hal yang tidak bisa diabaikan begitu saja dan perlu mendapat perhatian yang serius dari pimpinan dan seluruh karyawan yang terlibat didalamnya karena faktor pelayanan menentukan keberhasilan suatu bank dalam menarik nasabah lebih banyak lagi. Apabila baik buruknya pelayanan yang diberikan akan menentukan baik buruknya kualitas jasa yang dihasilkan.

Pelayanan sangat diperlukan dalam suatu perusahaan disamping untuk menarik pelanggan juga diharapkan untuk mempertahankan pelanggan lama. Jadi dalam konsep penjualan yang perlu diperhatikan oleh pihak penjual adalah bagai mana upaya yang dilakukan untuk memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen /pelanggan agar benar-benar merasa puas dengan membeli produk atau jasa yang kita jual.

Apabila pelayanan yang diberikan perusahaan kurang baik atau tidak memberikan kepuasan kepada konsumen/pelanggan maka dampak yang ditimbulkannya dapat berupa larinya konsumen/pelanggan pada produk lain atau perusahaan yang menjual produk sejenis dimana perusahaan

saingan dapat memberikan pelayanan yang lebih baik dari perusahaan yang bersangkutan.

Sementara itu persaingan sebagai salah satu faktor yang dapat mempengaruhi tujuan perusahaan dimana persaingan atau fenomena umum yang mana persaingan merupakan salah satu alat yang efektif untuk mendorong oleh pikir dan kerja.

Seorang konsumen akan memilih sekelompok barang memaksimalkan kepuasan serta kendala anggaran yang ada kebijakan akan pengukuran tingkat kepuasan konsumen merupakan kunci pokok berhasilnya perusahaan yang memenuhi secara persis keinginan konsumennya akan dapat menentukan ramuan pelayanan yang paling tepat dalam mempertahankan dan meningkatkan pemasarannya.

2. Dengan Berbagai Promosi.

a. Reklame

Dimana pihak bank harus mengenalkan produknya lebih mendekatkan kepada masyarakat supaya masyarakat mudah untuk mengenal dengan produk yang ada pada bank tersebut

b. Memuat Iklan Diradio¹¹

Dengan dimuatkan iklan diradio pihak bank lebih mempermudah lalu lintas perjalanan penyaluran kredit dimana semua masyarakat bisa mendengar produk apa dan manfaatnya apa guna untuk

¹¹Agus Susanto, (seksi Pemasaran PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang), Wawancara, Selatpanjang: 15 juli 2011

membantu dan mempermudah juga oleh masyarakat untuk membutuhkan akan dana untuk menyambung usahanya.

c. Berhadiah

Dimana bank menjanjikan hadiah untuk para nasabah jika usahanya yang dilakukan dengan kredit yang diberikan oleh bank kepada masyarakat pelaku ekonomi yang bersifat produktif baik untuk modal kerja maupun investasi untuk pengembangan usaha disektor perdagangan, pertanian, peindustrian jasa dan sektor lainnya sangat memuaskan oleh bank dengan cara undian. Untuk memperoleh hasil yang maksimal, promosi harus dilakukan secara profesional dalam artian pelakunya (pengusaha) harus dapat memilih bentuk promosi yang memiliki efektifitas dan efisiensi tinggi. Untuk tujuan tersebut produsen harus mengalokasikan sejumlah sumberdaya baik dana, waktu maupun tenaga yang jumlahnya bisa cukup besar. Oleh sebab itu untuk ikut dalam kegiatan promosi, kredit usaha kecil dan menengah (KUKM) sejak awal harus memperhitungkan kelayakan, keikutsertaannya dalam program promosi.

3. Cicilan Ringan

Seiring dengan putaran waktu bank riau senantiasa mempersembahkan layanan perbankan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat karena bank selalu berupaya untuk meningkatkan layanan perbankan berkualitas dan berorientasi dan dimana pihak bank menawarkan cicilan ringan dengan bunganya yang kecil akan menambah kepuasan nasabah.

4. Jangka Waktu Yang Panjang ¹²

Dalam hal ini PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang menawarkan produk yang bisa membantu masyarakat atau kepada pengusaha kecil dan menengah secara perorangan, melihat kebutuhan nasabah yang ingin memiliki usaha sendiri, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya dan untuk melanjutkan, mengembangkan usahanya dengan plafond kredit maupun jangka waktu maksimal 120 bulan / 10 tahun sehingga meringankan biaya cicilan perbulan. Sertamemperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu angsuran kredinya diperpanjang angsurannyamisalnya 60 kali menjadi 120 kali,hal itu tentu saja jumlah angsurannya pun menjadi megecil seiring penambahan jumlah jangka waktu angsuran.

¹²Ade Aethesa, Op.cit., h. 178

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis dapat mengambil kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Strategi PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang dalam Memberdayakan Kredit Usaha Kecil Menengah yaitu: bank wajib menyediakan informasi tertulis dan bahasa indonesia secara lengkap dan jelas mengenai karakteristik setiap produk bank Informasi tersebut wajib disampaikan kepada nasabah secara tertulis dan lisan, dalam memberikan informasi tersebut bank dilarang memberikan informasi yang menyesatkan atau tidak etis.
2. Hambatan yang diperoleh PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang yaitu: perubahan kondisi perekonomian, penggunaan dana pinjaman yang tidak sesuai dengan tujuan awal, krakter nasabah yang tidak jujur dan tidak terbuka, kurangnya pengalaman debitur atau nasabah dalam mengelola usahanya, serta menurunnya omset atau pendapatan nasabah. Solusinya bank tetap dengan penyaluran kredit dengan prinsip kehati-hatian dan melakukan pengarahan dan penagihan pada kredit yang menunjukkan bermasalah.
3. Strategi PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang yaitu: meningkatkan pelayanan serta mnyalurkan dengan berbagai promosi seperti melalui

reklame, iklan diradio serta menjanjikan cicilan ringan, bunganya kecil dan memberikan jangka waktu pengemblian kredit yang panjang.

B. Saran

1. Diharapkan kepada pihak PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang agar lebih memperhatikan keinginan/kepuasan nasabah atau debitur.
2. Kepada para nasabah atau debitur PT Bank Riau Kepri Cabang Selatpanjang supaya mempergunakan dana yang telah dipinjamkan oleh pihak bank untuk ditujukan yang telah ditentukan.
3. Didalam menyalurkan kredit hendaknya dilakukan secara bijaksana dan jangan merugikan salah satu pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Arthesa, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia, 2006, cet ke-1
- Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1999, Cet. Ke-1.
- Hudiyanto, dkk, *analisa kredit bank umum: konsep dan teknik*, Jakarta: Pustaka binaman Pressindo, 2002. Cet. Ke-2
- H. Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008, Cet, ke-1
- Iqbal, Mohammad. M Simanjuntak, Krisni. “*Solusi Jitu Bagi Pengusaha Kecil Dan Menengah.*” Jakarta, PT. Elex Media Komputindo, 2004, Cet. Ke-1
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta : Raja Grafindo, 2007, _____, *pemasaran bank*, Jakarta: Kencana, 2002, Cet. Ke-3
- _____, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Gramindo Persada, 2002, Cet Ke-5.
- _____, *Dasar-Dasar perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002, Cet. Ke-1.
- Lukman Dendawijaya, *Manajemen Lembaga Keuangan*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2000, Cet. Ke-1.
- M. Sholikhul Hadi, *Pegadaian Syariah*, Yogyakarta : Selemba Diniyah, 2002, Cet. Ke-1.
- Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, Jakarta: PT. Bumi Aksara , Cet. Ke-11.
- Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha kecil*, Bandung : Alfabeta. 2011 , Cet. Ke-1.
- Melayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005, Cet. Ke-4.
- Muljono, Teguh Podjo, *Manajemen Pengkeriditan Bagi Bank Komersil*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2001, Cet. Ke-2.

- Sinungan, Muchdarsyah, *Daser-Dasar Dan Teknik Managemen Kredit*, Jakarta: Bumi Aksara, 1993, Cet. Ke-1
- Suyanto, thomas, dkk, *Kelembagaan perbankan*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1997, Cet. Ke-1.
- Thomas Suyatno, *Kelembagaan Perbankan*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum, 1997, Cet. Ke-1.
- Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2006, Cet. Ke-1
- Teguh Pudjo Muljono, *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil*, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2001, Cet. ke-3
- Wirdyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam Di Indonesia*, Jakarta: Kencana Prenada Media, 2005, cet. Ke-1,